



Observatoire de la performance
des PME-ETI

Juin 2012 – Questions d’actualité

OpinionWay – Banque PALATINE
Pour i>TELE – Challenges

OpinionWay, 15 place de la République, 75003 Paris.

Méthodologie

- ▶ Étude quantitative réalisée, auprès d'un échantillon de **301 dirigeants d'entreprises** (PDG, DG, DAF, ...) dont le chiffre d'affaires est compris entre 15 et 500 millions d'euros, entre le **16 et le 25 mai 2012**.
- ▶ La représentativité de l'échantillon a été assurée par un redressement en termes de **secteurs d'activité** et de **chiffre d'affaires**.
- ▶ **Mode d'interrogation** : L'échantillon a été interrogé **par téléphone** sur système CATI.
- ▶ Toute publication totale ou partielle doit impérativement rappeler la méthodologie et utiliser la mention complète suivante :
« **Observatoire de la performance des PME/ETI – OpinionWay/Banque PALATINE pour i>TELE-Challenges** ».



Synthèse des résultats



La sous-traitance

- **Près de trois PME-ETI françaises sur 10 réalisent de la sous-traitance** pour le compte d'autres entreprises. Pour la plupart de ces entreprises sous-traitantes, cela ne représente qu'**une part peu importante de leur activité** (moins de 20% de leur activité).
- La majeure partie de ces entreprises travaille pour le compte d'autres entreprises françaises (61%) ; seules **39% des PME-ETI sous-traitantes travaillent pour des entreprises étrangères** (soit 11% des PME-ETI françaises), mais cette proportion **augmente de 9 points par rapport à la vague de mai 2011** (39% vs. 30% en mai 2011).
- Les PME-ETI sous-traitantes estiment majoritairement subir **des pressions importantes de la part de leurs donneurs d'ordres**, mais ce chiffre est moins important qu'il y a un an (57% vs. 67% en mai 2011).
- Les trois premières sources de pressions sont les mêmes qu'en mai 2011. Les sous-traitants déclarent subir de **fortes pressions** principalement **sur les prix (80%)**, avant des exigences fortes sur **la qualité et les délais** (à respectivement 60% et 54%).



Diversifier leurs débouchés une priorité avant d'envisager un rapprochement avec un concurrent

- Pour la moitié des dirigeants de PME-ETI (51%), **l'objectif prioritaire est de diversifier leurs secteurs d'activité, leurs clients ou leurs marchés**. Le second objectif est de maintenir leur indépendance (42%).
- S'ils pouvaient choisir le « **repreneur idéal** » en cas de cession de leur entreprise, le quart des dirigeants de PME-ETI opteraient pour **un grand groupe français avec lequel ils travaillent déjà** et 20% pour **un de leurs concurrents**, bien avant le marché boursier ou les fonds financiers (à respectivement 2% et 3%).
- Cependant les dirigeants de PME-ETI ont encore **des difficultés à envisager un rapprochement stratégique avec des concurrents** pour développer leur activité. En moyenne, seuls **2 dirigeants sur 5 se déclarent prêt à un rapprochement**, que ce soit pour répondre à de grands appels d'offres (43%), pour investir plus efficacement (43%) ou pour partager leurs ressources (42%).
- Les PME-ETI déclarent toutes avoir de **bonnes relations avec leurs principaux fournisseurs** (dont 26% de très bonnes relations) et 98% déclarent avoir de bonnes relations **avec leurs principaux banquiers** (29% de très bonnes relations).



Résultats



1

Questions d'actualité

“

Objectifs stratégiques prioritaire

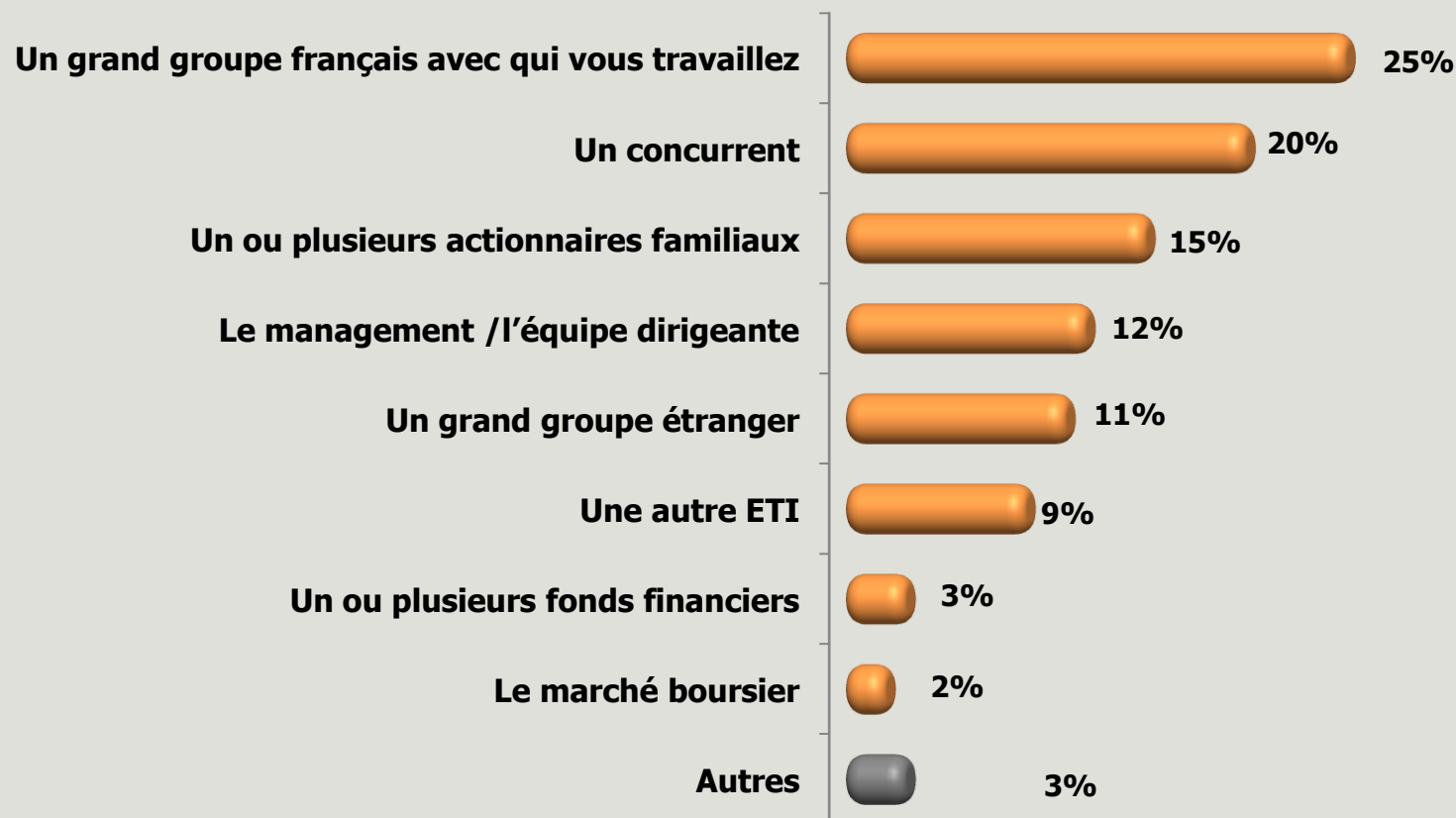
Quels sont vos objectifs stratégiques prioritaires pour votre entreprise ?



Base : 301

Choix du repreneur idéal en cas de cessation

Si vous deviez, un jour, céder votre entreprise ou si vos actionnaires principaux devaient céder leurs parts, le repreneur idéal serait...



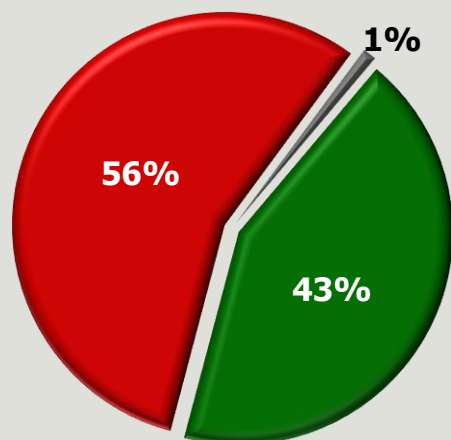
Base : 301



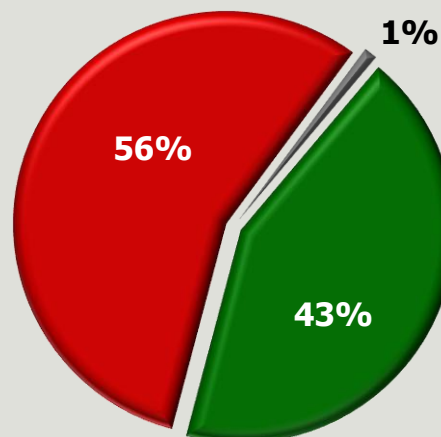
Rapprochement stratégique avec des concurrents

Seriez-vous prêt à un rapprochement stratégique (financier, accords commerciaux...) avec un ou plusieurs concurrents?

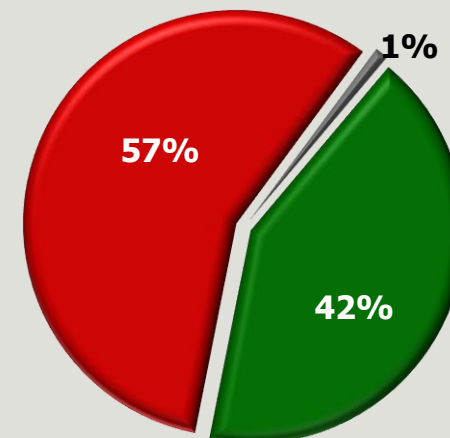
... pour répondre à de grands appels d'offres ?



... pour investir plus efficacement ?



... pour partager des ressources (capacités de production, une technologie, un réseau commercial...)



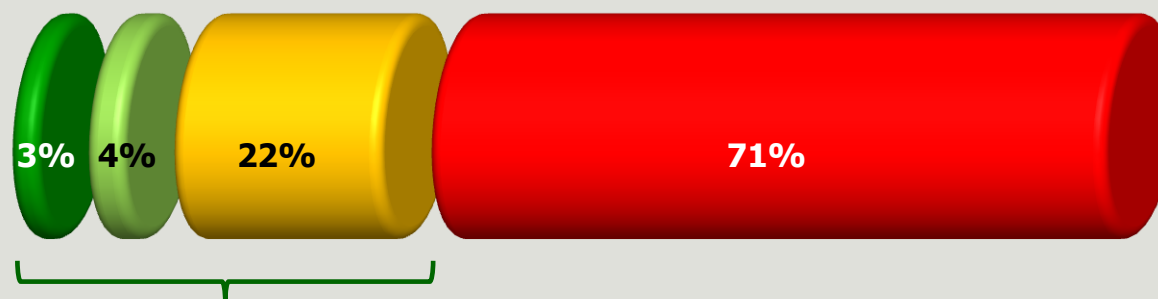
■ Oui
 ■ Non
 ■ NSP

Base : 301



Entreprises sous-traitantes

Est-ce qu'une part de l'activité de votre entreprise est réalisée en sous-traitance pour le compte d'autres entreprises ?



L'entreprise est sous-traitante
29%

*Rappel vague de mai 2011 :
31% de PME-ETI sous-traitantes*

■ Très importante : plus de 50%
 ■ Plutôt importante : entre 20 et 50%
 ■ Peu importante : moins de 20%
 ■ Aucunes activités de sous-traitance

Base : 301

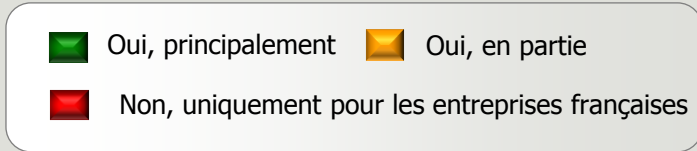
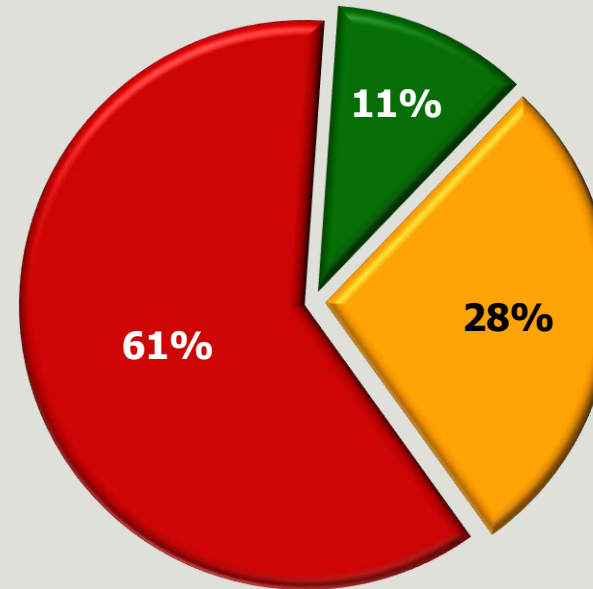
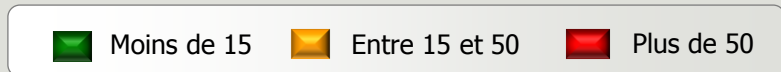
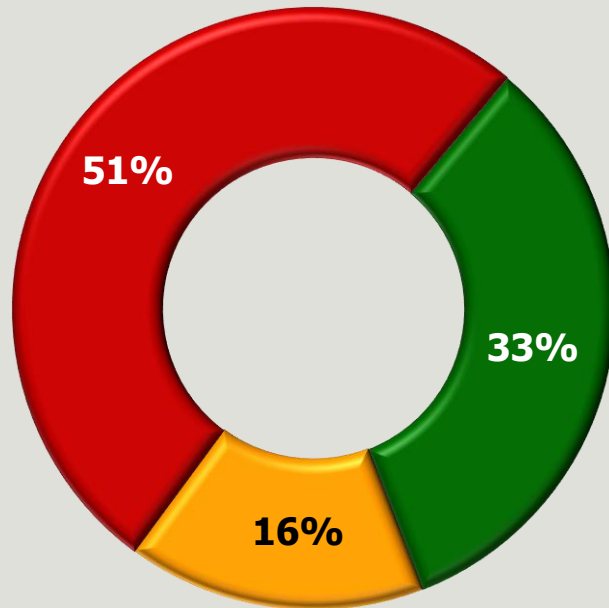


Sous-traitance

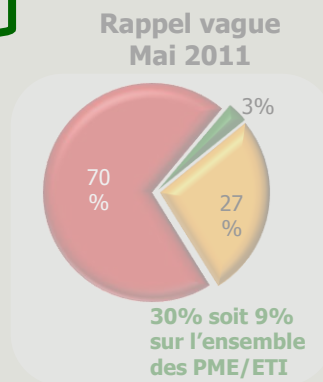
Si l'entreprise est sous-traitante

Dans ce cadre, combien votre entreprise compte-t-elle de clients réguliers ?

Est-ce pour le compte d'entreprises étrangères ?



Oui 39%
(soit 11% des PME-ETI)



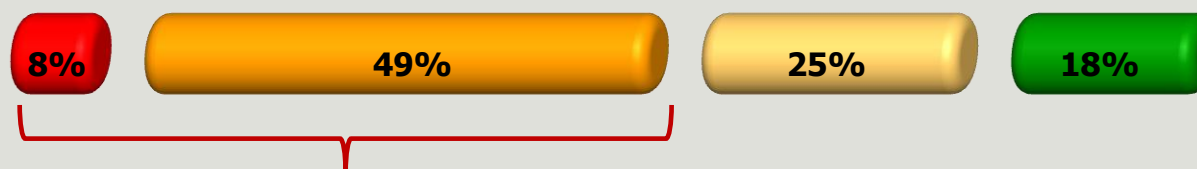
Base : 91



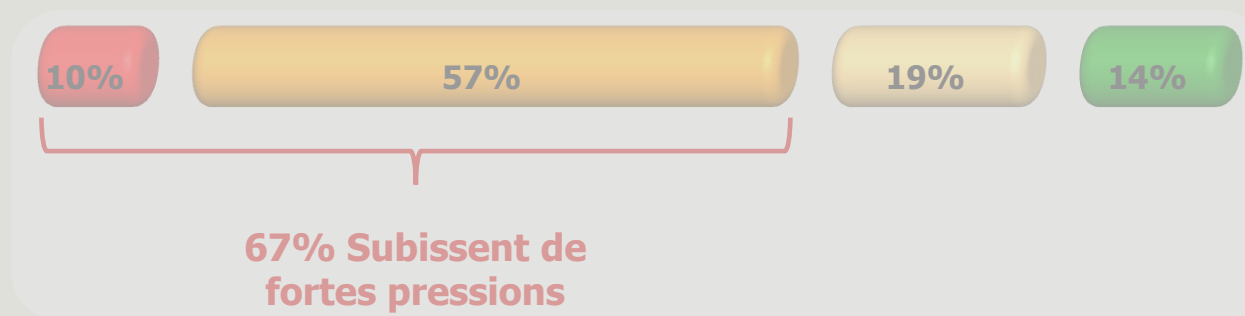
Pressions subies de la part des donneurs d'ordres

Si l'entreprise est sous-traitante

D'une manière générale, avez-vous le sentiment de subir des fortes pressions de la part de vos donneurs d'ordres ?



Rappel vague
Mai 2011



■ Des pressions très fortes
 ■ Des pressions plutôt fortes
 ■ Des pressions plutôt faibles
 ■ Non, aucun pression

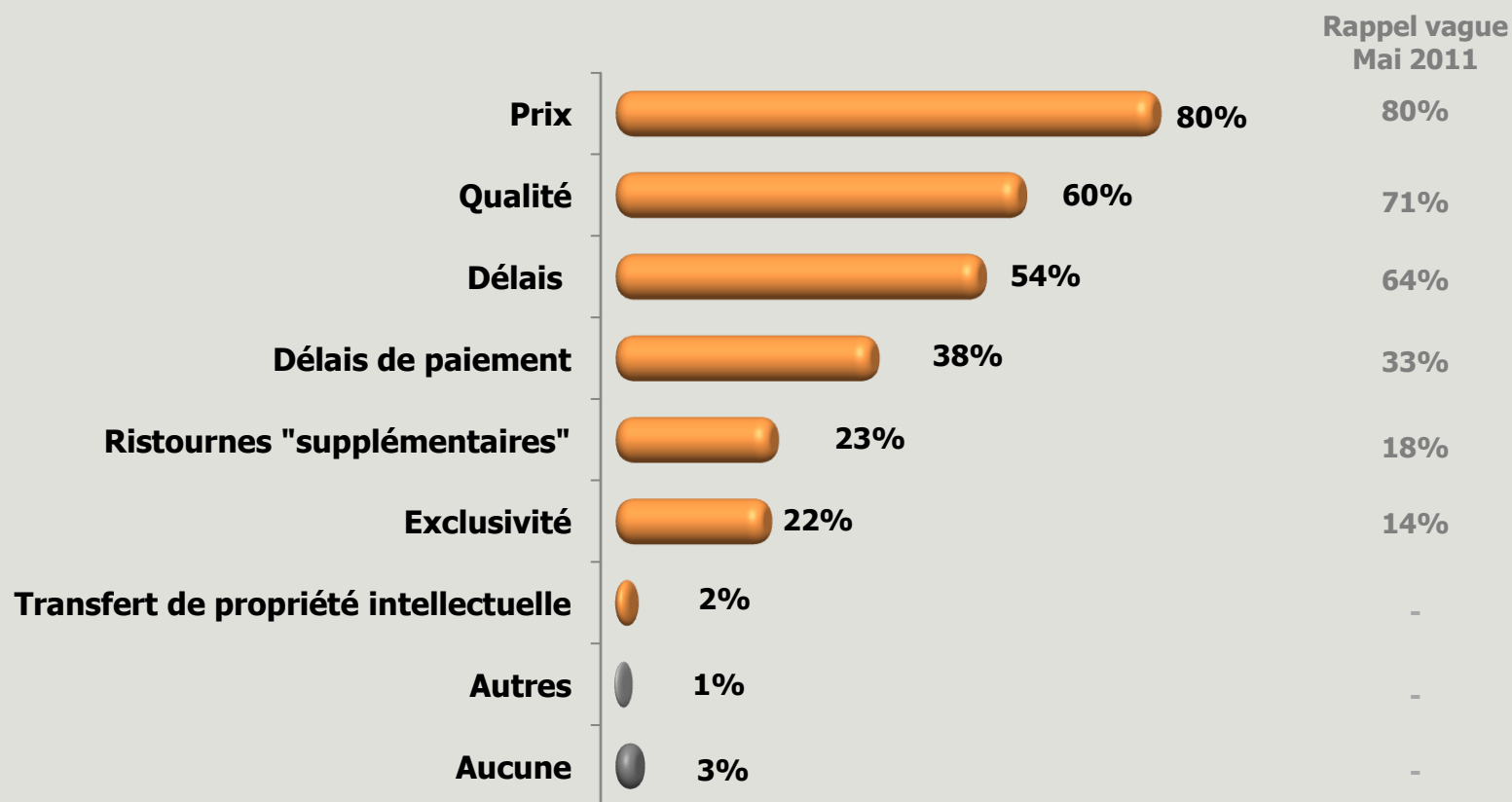
Base : 91



Critères faisant l'objet de fortes pressions

Si l'entreprise est sous-traitante

Parmi les critères suivants quels sont ceux sur lesquels vous subissez des fortes pressions ?

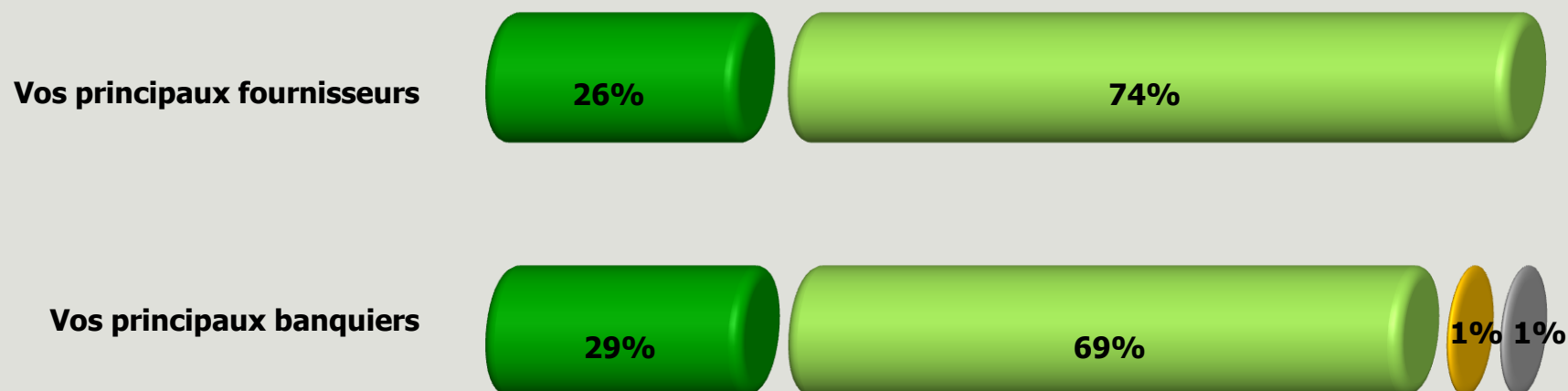


Base : 91



Relation avec les fournisseurs

Diriez-vous que vos relations sont très bonnes, bonnes, mauvaises ou très mauvaises avec... ?



Très bonnes Bonnes Mauvaises Très mauvaises Nsp

Base : 301

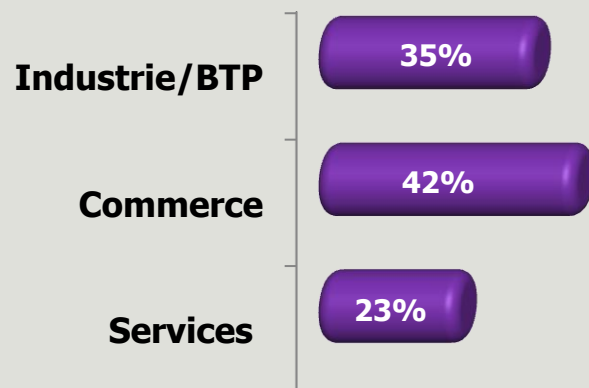


Profil des répondants

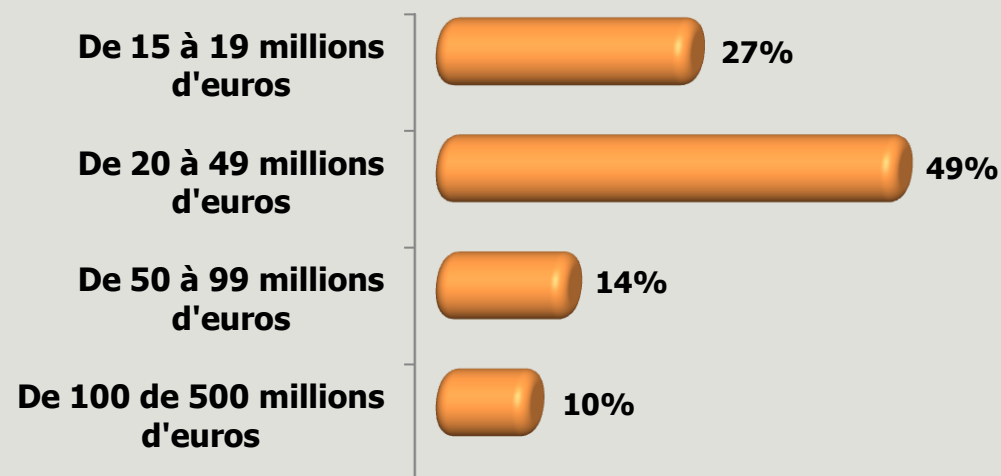


Secteur d'activité

Quel est le secteur d'activité de votre entreprise ?



Quel est approximativement le chiffre d'affaires que vous avez réalisé en 2010 en million d'euros ?



Base : 301

